CÓMO PEDIR DONACIONES

El cambio no vendrá si esperamos a otra persona u otro momento. Nosotros somos los que hemos estado esperando. Somos el cambio que buscamos.
-- El presidente de los Estados Unidos, Barack Obama

BUENAS PRÁCTICAS PARA PREGUNTAR

Pedir las cosas que una ONG necesita para tener éxito no es fácil. Experimentará más rechazo de lo que saboreará la victoria... especialmente al principio. La buena noticia es que buscar donaciones puede ser más fácil si sigue estas buenas prácticas.

Las donaciones no son solo solicitudes financieras

Las donaciones no significan necesariamente pedir dinero. A menudo es más fácil y económico para un donante proporcionar un bien o servicio directamente a la ONG que darle a la ONG el dinero necesario para pagar ese bien o servicio. De hecho, las pequeñas ONG suelen optar por pagar por algo que necesitan sólo como última opción... después de haber intentado obtener el artículo donado o el servicio prestado de forma gratuita. Debido a que la financiación es la donación más difícil de obtener, generalmente se reserva para aquellas cosas que no se pueden obtener de forma gratuita.

Tipos de donaciones

- Productos
- Servicios
- Tiempo
- Habilidad
- Financiera

PASOS PARA PEDIR DONACIONES

1. Haga una lista

Cree una hoja de trabajo para donantes. Escriba una lista de TODOS los productos y servicios que su proyecto necesita para tener éxito. Piense cuidadosamente en cada paso de su proyecto. Sea minucioso y detallado. Recuerde, las necesidades pueden ser bienes, servicios o dinero en efectivo para pagar bienes y servicios.

2. Identificar Donantes

Anote todos los posibles donantes para cada necesidad. Piense mucho. En este punto del proceso, no es importante si usted o sus compañeros voluntarios conocen personalmente al donante. Es más importante pensar en todas las personas, empresas, instituciones, oficinas y departamentos en su área y luego identificar cuál de ellos: A) Comparte una misión similar a la que está trabajando o B) Se beneficiaría de que su proyecto tenga éxito. Estos son los donantes a los que desea dirigirse.

3. Averigüe quién conoce al donante

Es más probable que tenga éxito si la persona que hace la solicitud conoce a la persona a la que se le pregunta. Identifique quién dentro de su ONG podría conocer a la persona o a alguien en la organización a la que desea preguntar.

Considere preguntar a la Junta Directiva, los Beneficiarios y los Electores de su ONG, cuando corresponda. Utilice la red social de negocios Linked-In.

Una forma rápida de crear una biblioteca de contactos de donantes es preguntar a los compañeros voluntarios a quién conocen cuando completan el Formulario de información del voluntario que se describe en la hoja de trabajo Cómo administrar voluntarios.

Consejo Profesional #1

Crea en su causa

Nunca se sienta ni actúe avergonzado al pedir una donación. Crea en su causa y los demás también lo harán.

4. Investigue a cada donante

Intente encontrar la mayor cantidad de información posible sobre cada donante en su lista. ¿Tienen una oficina dedicada a las donaciones dentro de su empresa? ¿Han hecho donaciones a algunas causas antes? Si es así, ¿a qué organizaciones benéficas? ¿Quiénes son sus clientes? ¿Dónde venden? ¿Fueron rentables este año? Saber todo esto te ayudará con el Paso 5.

5. Razones para donar

Para cada donante, reúna todas las razones por las que cree que podrían querer donar. Por ejemplo, creen en su proyecto, el proyecto los beneficia de alguna manera, sus empleados/miembros se beneficiarían directamente del proyecto, participar sería bueno para su reputación/ventas/elección.

También podrían beneficiarse de cosas que su ONG podría ofrecerles directamente, como oportunidades de patrocinio, contacto directo con sus beneficiarios/miembros, beneficios fiscales para quienes donan a organizaciones benéficas.

Las razones identificadas aquí son similares a las enumeradas en el Paso 2. La principal diferencia es que el Paso 2 se centra en los puntos en común que su proyecto u ONG comparte con el donante, mientras que aquí usted enumera las razones por las que donar a su ONG beneficiaría al donante.

FOCO DE EMPLEABILIDAD:

Aprender a pedir donaciones te hará más empleable

¿Por qué un empleador estaría más interesado en contratarle si sabe cómo pedir donaciones? Conseguir que personas, empresas y organizaciones realicen donaciones en efectivo, o donaciones no monetarias de productos y servicios, ES LA TAREA MÁS DIFÍCIL QUE HAY EN EL MUNDO DE LAS ONG.

Cuando le pide a alguien una donación, está empleando una combinación de habilidades enseñadas en otros talleres de esta serie, que incluyen: investigación, preparación, escucha y venta.

Pero las habilidades más importantes que necesita para tener éxito al solicitar donaciones son la perseverancia y la resiliencia. Es un hecho que, de sus solicitudes a los donantes, más serán rechazadas que aprobadas.

Un camino a seguir es darse por vencido. Hay otro camino, sin embargo. Ese es el camino en el que lo intenta y lo vuelve a intentar, el camino en que aprende de sus errores y cambia su presentación. Este camino demuestra dedicación y compromiso y esa es una cualidad que los empleadores quieren que su personal tenga.

Consejo Profesional #2:

Use LinkedIn

LinkedIn no es como otras redes sociales. Puede ayudarle a conectar con personas que pueden ayudarle en su vida profesional y a su ONG. Así es como funciona: si usted conecta con su prima Julia en LinkedIn podrá ver todos sus contactos profesionales. Cuando necesite un profesional (digamos, de un profesor de arte o alguien del sector bancario o de cualquier campo profesional), usted puede buscar en todos los contactos de Julia y pedirle una presentación. Asimismo, amigos, familiares y colegas le pedirán presentaciones en función de sus contactos.

HOJA DE TRABAJO PARA DONANTES

Lleve consigo la hoja de trabajo del donante cuando solicite donaciones

Esto le transmite al donante:

- Que ha pensado cuidadosamente en su proyecto. Es usted una persona seria con una petición legítima.
- Que el donante será parte de algo más grande que éllos mismos. No se les pide que apoyen este proyecto solos e incluso pueden sentirse avergonzados si no participan.

A continuación se muestra un ejemplo de una hoja de trabajo para donantes utilizada por una organización comunitaria que está produciendo un evento de recaudación de fondos para beneficiar a tres familias y cuatro dueños de negocios que perdieron todo en un incendio en Main Street.

Necesidad	Donante/Motivación para Donar	Quién conoce a Donante	Investigación sobre el donante	Razones para donar
Mesas, Sillas, micrófono, altavoz	Iglesia local – El incendio ocurrió en la diócesis de la Iglesia. Condolencia por las víctimas.	El voluntario José es un diácono en la iglesia.	Prestó estos artículos el mes pasado a otro grupo.	Las víctimas eran miembros de la Iglesia y los fondos recaudados los beneficiarían directamente.
Ingredientes para la cena que se realizará en el evento	Supermercado local: un vecindario próspero es necesario para tener un negocio próspero.	María, la cuñada del vicepresidente de la junta directiva de la ONG, trabaja en el supermercado	Perdió dinero el año pasado. Abrió la segunda ubicación este año.	El evento podría realizarse en el estacionamiento de la nueva ubicación para promocionarlo.
Postres	Panadería local: un vecindario próspero es necesario para tener un negocio próspero.	Antonio, miembro del personal, conoce a Laura, miembro del personal de la Cámara de Comercio, que conoce al dueño de la panadería.	Negocio familiar en barrio desde hace 87 años.	La panadería podría ofrecer una clase de horneado en sus instalaciones. Los postres producidos se venderían en la recaudación de fondos y las ganancias se destinarían a las víctimas. Increíbles relaciones públicas para este negocio y quizás una nueva fuente de ingresos: clases de repostería.
Dinero para el premio de la rifa	Banco Regional - Quiere que el vecindario se recupere y tenga éxito para que puedan seguir otorgando préstamos.	Sin contacto a partir de ahora	El Banco cuenta con un programa donde cada una puedan seguir otorgando préstamos.	Buenas relaciones públicas. El Banco podría tener una mesa en el evento con folletos sobre sus productos bancarios.
Cartel a diseñar	Eduardo González, Diseño Gráfico. Aunque su casa no fue afectada, Eduardo vive cerca del incendio.	Voluntario Roberto	Acaba de empezar su negocio	Publicidad – El logo de Eduardo irá en el cartel.